

Juan Carlos Ruiz @RuizJC

Comunicación Estratégica y Marketing Público Media Training Político, Gubernamental y Corporativo Manejo de Crisis en Gestión y Comunicación Institucional



Juan Carlos Ruiz @RuizJC



CONSULTOR EN GESTIÓN Y COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA

Con estudios en Sociología y Gestión de Políticas Públicas, formó parte de los equipos de Alta Dirección de Gobierno que realizaron reformas de Estado los últimos 25 años.

Fue DIRCOM de la **Comisión de Promoción de la Pequeña y Micro Empresa** (Prompyme) en el proceso de lanzamiento de programas como COMPRAS ESTATALES y PYMES EXPORTADORAS (1995-1997)

Fue DIRCOM del **Ministerio de la Presidencia** en su proceso de desactivación y en el lanzamiento de la **Descentralización** (2001-2002)

Fue DIRCOM del **Ministerio de Vivienda, Construcción y Sanea-miento** en el proceso de relanzamiento de los programas de vivienda social y desarrollo de barrios (MiVivienda, Techo Propio y MiBarrio) y el programa de saneamiento MiAgua Urbano y Rural. Fue el creador del famoso muñeco T-Chito (2002-2005)

Fue DIRCOM del **Seguro Social de Salud** (EsSalud) en el proceso de reforma de la Seguridad Social y del Aseguramiento Universal en Salud (2007-2009)

Fue DIRCOM del **Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo** en el proceso de reingeniería de marcas sectoriales y reorganización de la Oficina de Comunicación Estratégica Institucional (2011-2013)

Fue gerente de Comunicaciones en Minera Yanacocha, donde se encargó de reorganizar la Gerencia de Comunicación Estratégica tras la crisis del cerro Quilish en Cajamarca (2005)

Fue editor general del diario Correo Lima, donde se encargó del relanzamiento del diario para el Grupo EPENSA (2000-2001), siendo columnista –a lo largo de los últimos 20 años en los diarios El Mundo, Expreso, La Primera y Diario 16.

Actualmente es Director Ejecutivo de la Agencia de Comunicación y Gestión Estratégica **ATIK Consultores** y columnista principal en el portal de Opinión y Entrevistas DEPOLITIKA.PE.

Junio 2018





	Objeto de Comunicación	Audiencia Objetivo	Vocero Autorizado	Indicador de Impacto
Marketing Privado	Productos y servicios privados	Consumidor	Gerente	Ventas y utilidades
Marketing Político	Candidato y propuestas	Elector	Candidato y equipo	Votos y popularidad
Marketing Público-Social	Servicios públicos, programas sociales y gubernamentales	Usuarios y Ciudadanos	Gestor público, Gestor Social y líder político	Conocimiento del servicio y satisfacción social del ciudadano





ALGUNOS DATOS CLAVES ...

- 1.- Hablar en público es el segundo temor después de la muerte...
- 2.- Mostramos autoridad con nuestros gestos...
- 3.- Mirar a alguien es agredirlo... Ser observado era preludio de ser comido...
- 4.- Vivimos miles de años en comunidades de 150 personas...

Cuando brindamos información también transmitimos valores, modelos de ser y hacer.

COMUNICACIÓN EFICAZ

- 1.- Todo comunica.
- 2.- La comunicación es un acto intencional.
- 3.- El código debe ser **compartido**.
- 4.- NO existe comunicación si el Emisor no considera al Receptor como su igual.
- 5.- El dictador de toda comunicación es el receptor, el responsable es el emisor.
- 6.- La comunicación tiene que responder a una estrategia.
- 7.- Una mejor comunicación logra los objetivos con menor energía y trabajo.



Informar

Dar Conocimiento de algo a alguien.



Comunicar

Dar participación a otro, hacerlo común.



Influir / Persuadir

Obtener una opinión favorable y una opinión de colaboración



LA AUSENCIA DE MARCA

- El siglismo: La falta de identidad.
- Políticas públicas SIN conceptos.
- Programas sociales SIN fin.
- Servicios públicos SIN clientes.
- Usuarios cautivos versus Ciudadanos

CONCEPTO DE MARCA

DEJAR UNA MARCA

IRREPETIBLE MEMORABLE DIFERENCIADA COHERENTE

IDENTIDAD VISUAL IDENTIDAD VERBAL INO BASTA CON VERTE BIEN!

CIUDAD DE MELBOURNE



., OFFICE OF WKNOWLEOGE CAPITAL





evillage



C_9MLife











Melbourne

cityof

IJ:ta

EIBOURHE

WII" City Baths



ar Millolírne



ARTS HOU



?":

waterfest















CITY OF MELBOURNE

CITY OF MELBOURNE















MINISTERIO DE TRABAJO

Se encontró una serie de marcas y sub marcas.







MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO















MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO









Cada dirección y programa tenía su propia identidad.



MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO

www.mintra.gob.pe
www.construyendoperu.gob.pe
www.projoven.gob.pe
www.revaloraperu.gob.pe
www.empleosperu.gob.pe























METRO DE LIMA











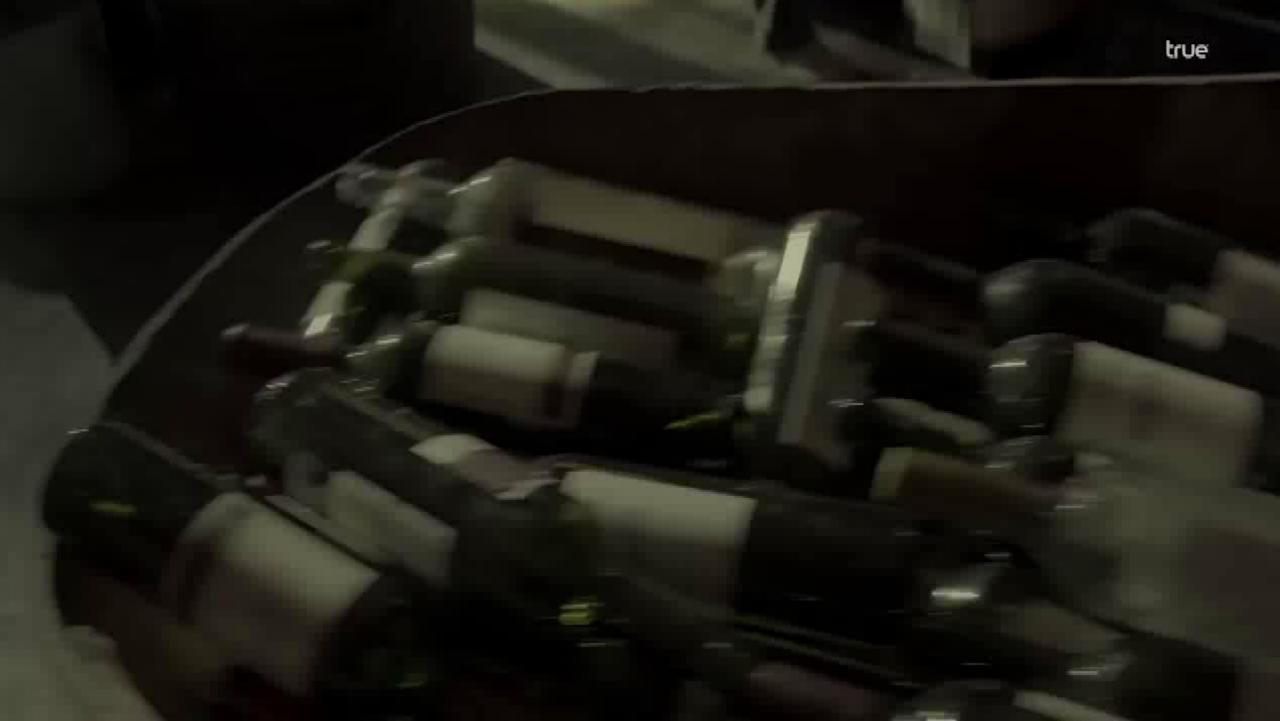


MIRABIEN

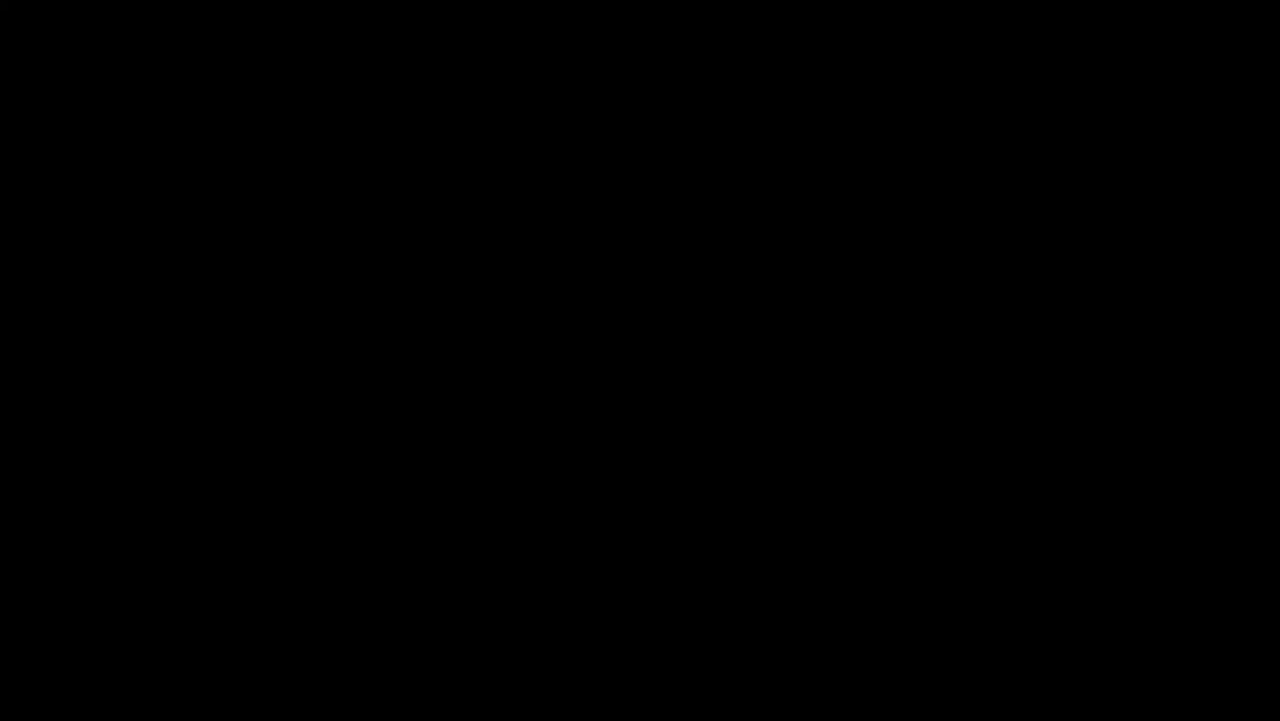
LUCHA CINTRA EL ALCOHOL ILEGAL COMO POLÍTICA PÚBLICA (2014-2016)







ANÁLISIS: MARCA PAÍS VERSUS TURISMO RECEPTIVO



THE FOLLOWING TRAILER HAS BEEN APPROVED FOR EVERY TRAVELER AROUND THE WORLD BY PROMPERU.

www.peru.travel

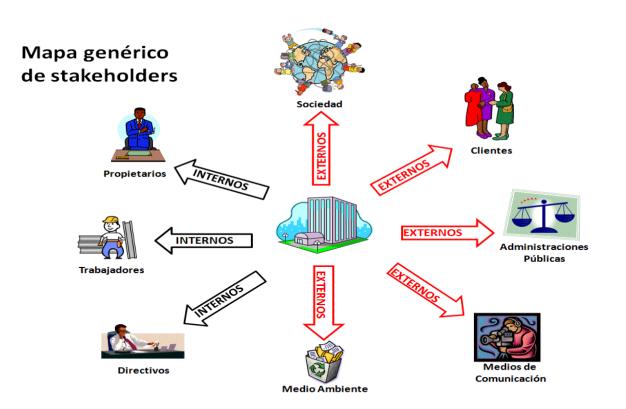
www.promperu.gob.pe



MAPEO DE ACTORES Y AUDIENCIAS

MAPEO DE ACTORES

Conocer a los actores permite construir escenarios de negociación equitativos Y relaciones de confianza.



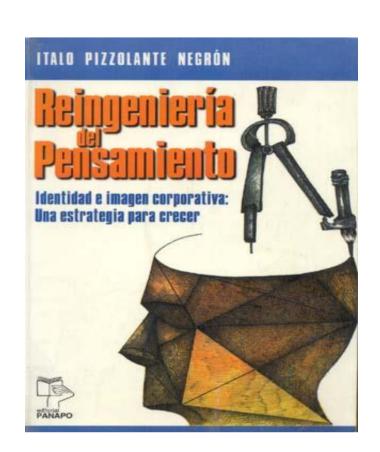
STAKEHOLDERS - GRUPOS DE INTERÉS

Grupos objetivos o audiencias que un especialista prioriza para emitir un mensaje.

Cada grupo tiene características particulares que son valoradas para elegir el tono, intención y canal de la comunicación, según objetivo del mensaje.

Italo Pizzolante

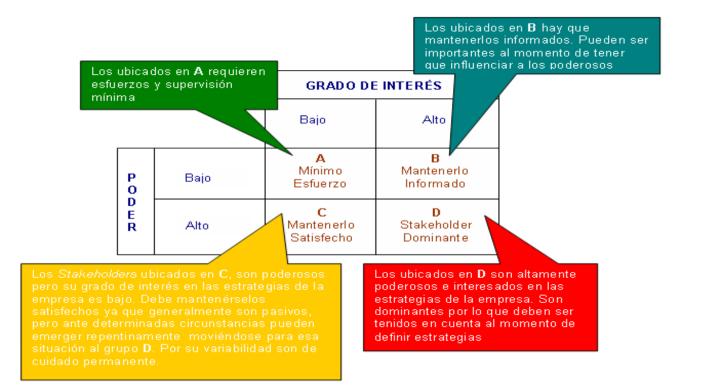
"Reingeniería del Pensamiento" Acerca del cambio de enfoque



ANÁLISIS DE ACTORES

Una herramienta que permite conocer a los grupos de interés e influencia en una organización.

Permite formular y poner en marcha estrategias y tomar decisiones que satisfagan a la mayor parte de ellos.



¿CÓMO ELABORAR UN MAPA DE ACTORES?

- 1.- Identifica los grupos de interés.
- 2.- Ubica su relación con la organización (internos y externos).
- 3.- Se definen y categorizan: ¿Quiénes son?, ¿Qué intereses tienen?, ¿Cuáles son sus percepciones?
- 4.- Analiza la información, establece nivel de poder de cada actor y desarrolla estrategias.



CATEGORIZACIÓN

- 1.- Identifica grupo y área de estudio.
- 2.- Elabora objetivos de investigación (¿Qué se quiere lograr?).
- 3.- Establece variables e indicadores (Técnicas de investigación).

Variables cualitativas: Atributos de un fenómeno. Ej: Metas.

Variables cuantitativas: Atributos numéricos. Ej: Ingresos.

4.- Análisis de Información y Conclusiones.

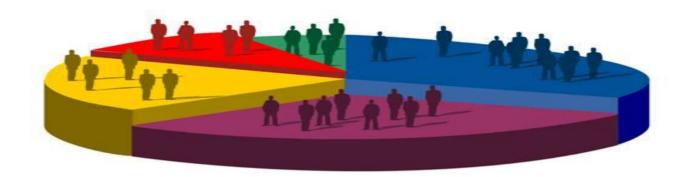


VARIABLES E INDICADORES

VARIABLE	INDICADOR	INSTRUMENTO
CALIDAD DE	Número de centros de salud	Encuestas
SERVICIO DE SALUD	Infraestructura	Observación
	Prestaciones de salud recibidas	Entrevistas
	Trato del prestador de salud	Observación / Entrevistas

SEGMENTACIÓN

- 1.- Identificación.- Grupos con necesidades en común que los diferencia del resto.
- 2.- Receptividad.- Grupo seleccionado que responde en forma favorable hacia el servicio.
- 3.- Potencial.- Número de potenciales usuarios que debe ser suficientemente grande.
- 4.- Accesibilidad.- Medios para llegar a dichos usuarios.
- 5.- Estabilidad.- Potenciales usuarios que deben mantenerse o crecer como grupo.



INVESTIGACIÓN y SEGMENTACIÓN

1.- Demográfica

Geografía / Socioeconómica [sexo, edad, ingreso, ciclo de vida, clase social, educación, ocupación, origen étnico]

2.- Psicográfica

Personalidad [confiado, ambicioso, agresivo, introvertido, etc.] / Estilos de vida [ver Arellano] / Valores / Por comportamiento [beneficios deseados del producto, frecuencia de compra, lealtad a la marca] / Socio cultural





NIVELES SOCIO ECONÓMICOS (NSE) Y ESTILOS DE VIDA

Fórmula NSE APEIM 2014

Unidad de Análisis: El hogar

Variables tomadas del ENAHO (Encuesta Nacional de Hogares sobre condiciones de vida y pobreza)

- Grado de instrucción del jefe de hogar.
- Posesión de bienes en el hogar.
- Número de integrantes del hogar.
- Número de habitaciones para dormir.
- Material del piso de la vivienda.
- Material del piso de la vivienda.



DEFINICIONES Y DISEÑO MUESTRAL

- Hogar es el conjunto de personas que ocupan --en su totalidad o en parte-- una vivienda,
- comparten las comidas principales y atienden en común otras necesidades vitales.
- Jefe de hogar e s aquella persona, hombre o mujer, de 15 años a más, que aporta
- más económicamente en el hogar o toma decisiones financieras de la familia y vive en el hogar.
- Ama de casa es la persona de 15 años o más, hombre o mujer, que toma decisiones cotidianas de compra para la administración del hogar.
- Nivel Socio Económico de una persona u hogar NO se define solo a partir de sus ingresos,
- sino en función a un grupo de variables definidas a partir de estudios realizados por APEIM.
- INEI recoge información para ENAHO de manera trimestral, con su respectivos factores de expansión para hogares y población.
- La muestra es probabilística, de áreas, estratificada, multietápica e independiente en
- cada departamento de estudio. En Lima se obtuvieron muestras representativas para la totalidad del departamento y Lima Metropolitana. El margen de error del total es ± 0.5 %, con un nivel de confianza del 95% y una máxima dispersión (p=q=0.5).

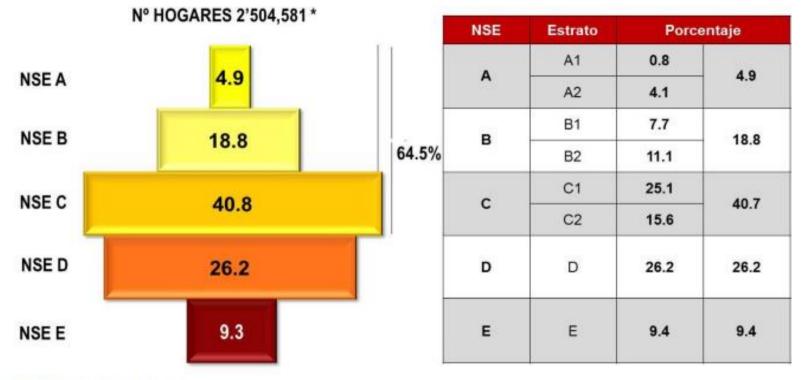
NIVELES SOCIO ECONÓMICOS

> A nivel nacional ENAHO entrevista a un total de 30,453 hogares distribuidos en los siguientes departamentos.

DEPARTAMENTOS

 Amazonas 	Cusco Lambayeque	Piura	2
 Ancash 	Huancavelica Lima	• Puno	
 Apurimac 	Huánuco Loreto	San Martin	_
 Arequipa 	Ica	Tacna	323
 Ayacucho 	Junin	Tumbes Lima Metropolitana	-
 Cajamarca 	La Libertad	Ucayali	1
Callao Se hace la sig	uiente definición de urbano y rural:		The state of the s
	1. Mayor de 100,000 viviendas	<i>g</i>	711
	2. De 20,001 a 100,000 viviendas 3. De 10,001 a 20,000 viviendas		URBANO
	4. De 4,001 a 10,000 viviendas		
	5. 401 a 4,000 viviendas		-
	6. Menos de 401 viviendas		
	7. Área de Empadronamiento Rural - AER	Compuesto	RURAL
	9 a de Empedenamiento Dural AED Sim	The state of the s	

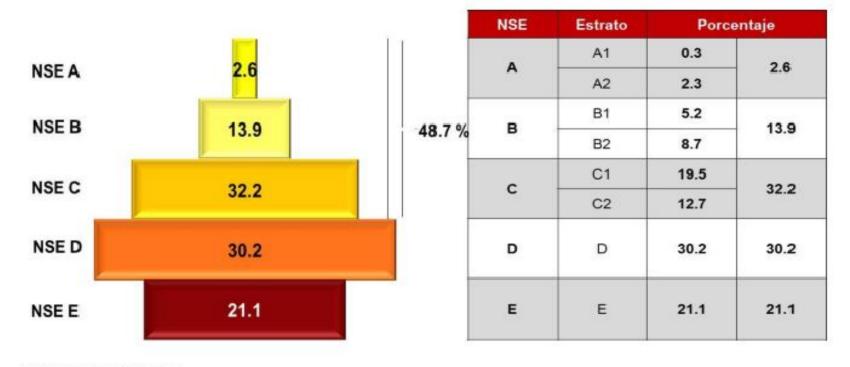
DISTRIBUCIÓN DE HOGARES (NSE) 2014 LIMA METROPOLITANA



APEIM 2014: Data ENAHO 2013

^{*} Estimaciones APEIM según ENAHO 2013

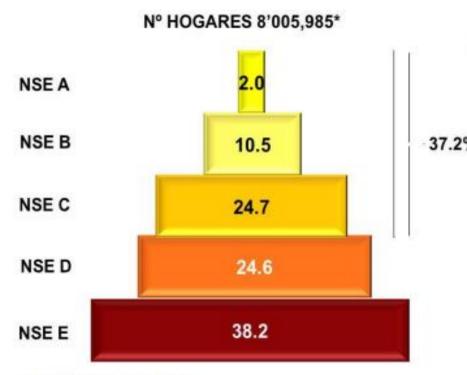
DISTRIBUCIÓN DE HOGARES (NSE) 2014 PERÚ URBANO



APEIM 2014: Data ENAHO 2013

^{*} Estimaciones APEIM según ENAHO 2013

DISTRIBUCIÓN DE HOGARES (NSE) 2014 PERÚ (URBANO+RURAL)



NSE	Estrato	Porce	entaje
	A1	0.3	2.0
A	A2	1.7	2.0
₆ в	B1	3.9	40.5
В	B2	6.6	10.5
_	C1	14.9	24.7
С	C2	9.8	24.1
D	D	24.6	24.6
E	E	38.2	38.2

APEIM 2014: Data ENAHO 2013

^{*} Estimaciones APEIM según ENAHO 2013

Estilos de Vida 2014

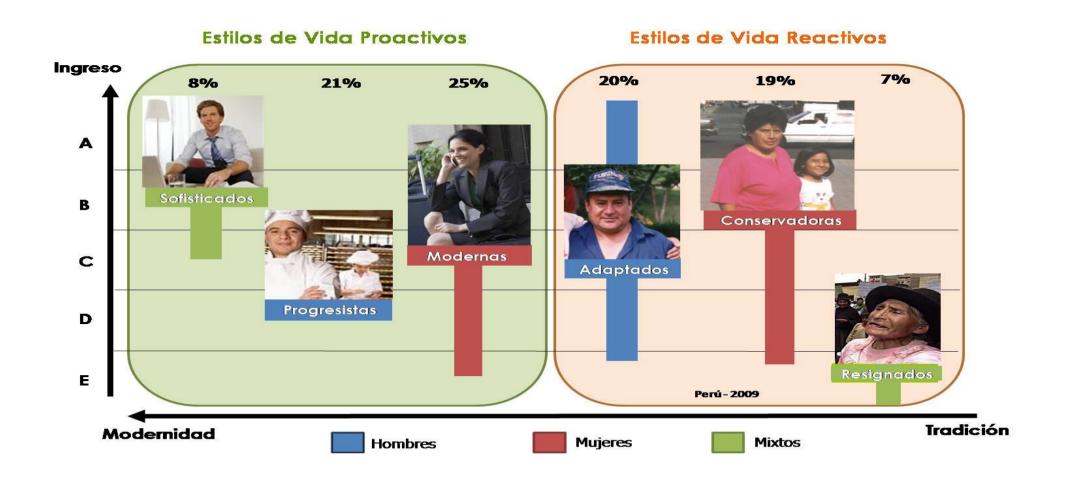
- Sofisticados
- Progresistas
- Modernas
- Formales / Adaptados
- Conservadoras
- Austeros

Perfiles no excluyentes entre sí, por lo que un individuo puede tener características de uno o más perfiles.

Estilos de Vida Perú 2000 (%)



ESTILOS DE VIDA 2014 - ARELLANO



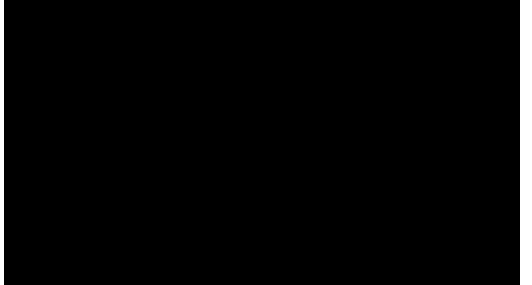


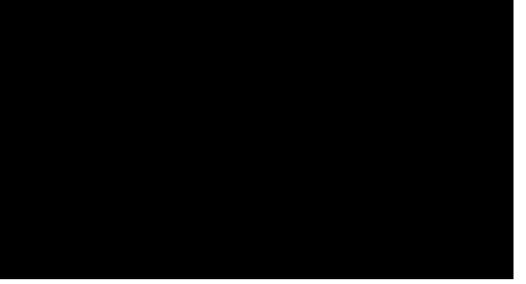












NATURALEZA DEL CONFLICTO

CONFLICTOS











CONFLICTO SOCIAL

- Proceso social dinámico en el que dos o más actores interdependientes perciben que sus intereses se contraponen (metas o cosmovisiones incompatibles, escasez de recursos, necesidades básicas insatisfechas e interferencia del otro para conseguir sus metas u objetivos), adoptando acciones que amenazan la gobernabilidad y/o el orden público.
- Presidencia del Consejo de Ministros
- RM-161-2011-PCM



NEGOCIACIÓN POLÍTICA

- ¿Por qué resolver los conflictos?
- ¿Cuál es la fuente del conflicto?
- Percepciones del Conflicto
 - Actores
 - Intereses
 - Ubicación
 - o Ideología
 - o Pertenencia



REPORTE DE CONFLICTOS (NOV 2015)

En noviembre de 2015, la mayor cantidad de conflictos sociales se ubicó en los departamentos de Apurímac (23 casos), Áncash (22) y Puno (19).

PERÚ: CONFLICTOS SOCIALES SEGÚN REGIÓN, POR ESTADO, NOVIEMBRE 2015 (Número de casos)

Región	Total	%	Activo	Latente
TOTAL	215	100.0%	153	62
Apurímac	23	10.7%	22	1
Áncash	22	10.2%	14	8
Puno	19	8.8%	9	10
Cusco	16	7.4%	12	4
Piura	15	7.0%	12	3
Cajamarca	14	6.5%	11	3
Ayacucho	13	6.0%	7	6
Multiregión	13	6.0%	8	5
Junin	12	5.6%	6	6
Loreto	12	5.6%	7	5
Lima Provincias	9	4.2%	8	1
Pasco	7	3.3%	6	1
Arequipa	6	2.8%	4	2
Amazonas	4	1.9%	3	1
Ica	4	1.9%	3	1
Lambayeque	4	1.9%	2	2
Tacna	4	1.9%	3	1
Madre de Dios	3	1.4%	3	-
Ucayali	3	1.4%	2	1
Huancavelica	2	0.9%	2	85
Lima Metropolitana	2	0.9%	1	1
Moquegua	2	0.9%	2	5 -
Nacional	2	0.9%	2	≥ =
Huánuco	1	0.5%	1	93
La Libertad	1	0.5%	1	82
San Martín	1	0.5%	1	-
Tumbes	1	0.5%	1	85
Callao	_	0.0%		72

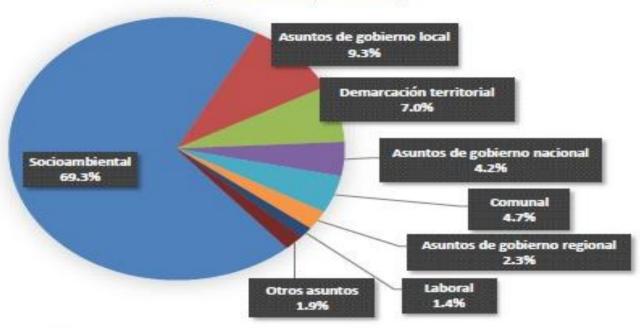
Fuente: Defensoría del Pueblo - SIMCO

TIPOS DE CONFLICTOS SOCIALES

Los conflictos socioambientales ocuparon el 69,3% (149 casos) del total de conflictos registrados en el mes.

Le siguen los conflictos por asuntos de gobierno local con 9,3% (20 casos) y los conflictos por demarcación territorial con 7,0% (15 casos).

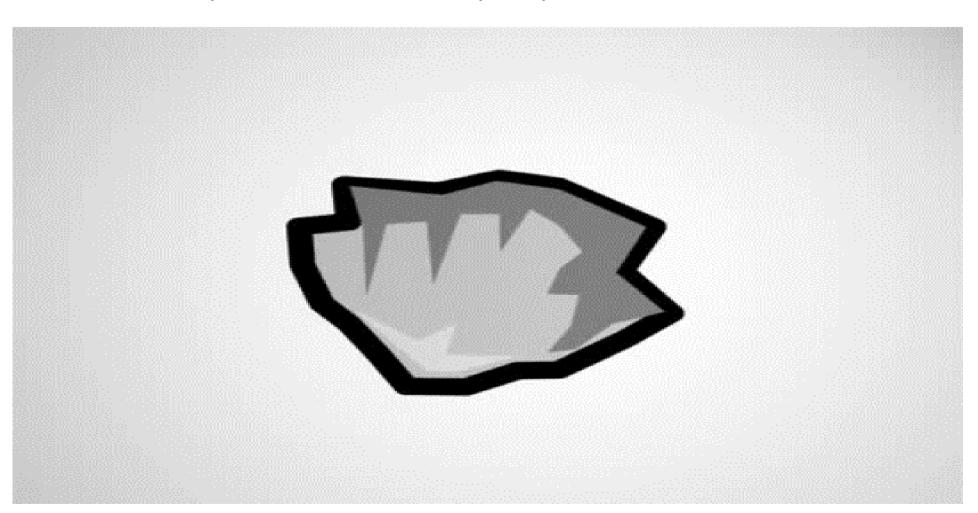
PERÚ: CONFLICTOS SOCIALES SEGÚN TIPO, NOVIEMBRE 2015 (Distribución porcentual)



Fuente: Defensoria del Pueblo - SIMCO

ALERTA TEMPRANA

El desafío es anticiparnos al conflicto social para que no escale a niveles críticos.



INSTITUCIONALIZAR EL DIÁLOGO



¿CÓMO MEDIR EL CONFLICTO?

Elementos objetivos	Elementos subjetivos
 El recurso tangible que está en disputa. Los comportamientos y acciones de las partes o actores contra el otro. Los impactos y consecuencias materiales de los conflictos sociales. El cuestionamiento a la institucionalidad y la normatividad. 	 Las percepciones de las partes o actores acerca del otro o sobre cómo están siendo afectados. Las emociones de las partes o actores sobre cómo sienten y expresan su insatisfacción. La valoración e importancia que le dan las partes o actores al recurso que está siendo afectado.

TIPOS DE ACTORES

ACTORES DE LOS CONFLICTOS

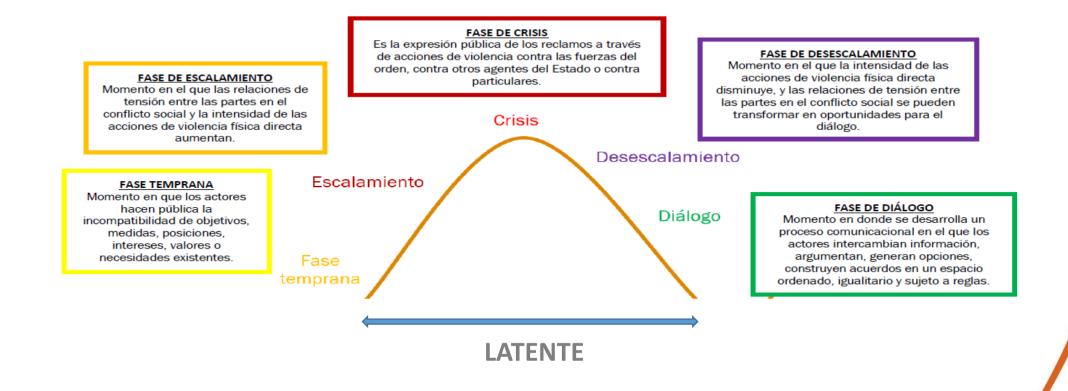
Actores en los conflictos sociales

Actores primarios	Actores secundarios	Actores terciarios
Aquellos que participan directamente en el conflicto.	Pueden ser grupos que apoyan a alguna de las partes; instituciones, organizaciones de la sociedad o personas vinculadas indirectamente al conflicto.	Personas u organizaciones que por sus características pueden tener incidencia en el curso del conflicto.

EVOLUCIÓN DEL CONFLICTO

FASE DE LOS CONFLICTOS ACTIVOS

Momentos por los que pasa un conflicto en función al incremento o disminución de la violencia y posibilidades de diálogo y entendimiento.



EVOLUCIÓN DEL CONFLICTO

Convocar al Comité central de crisis

Identificar los peores

escenarios

Políticas/normas para el manejo de crisis (Acciones con voceros; relaciones con la prensa; relaciones con otros g.i.; "árbol de la crisis"; etc.)

Estrategias para cada escenario (Comunicacionales y no-comunicacionales) (Grupos de interés; objetivos; mensajes para cada escenario)

Estrategias post-crisis (Cómo reconstruir las relaciones con los g.i. afectados; cómo reinstaurar la confianza en ellos.

ANALISIS TÍAMARÍA





11:01 TEO ENTRE NARCOTRAFICANTES EN FAVELA

MEXICANOS SE MANIFESTARON EN J









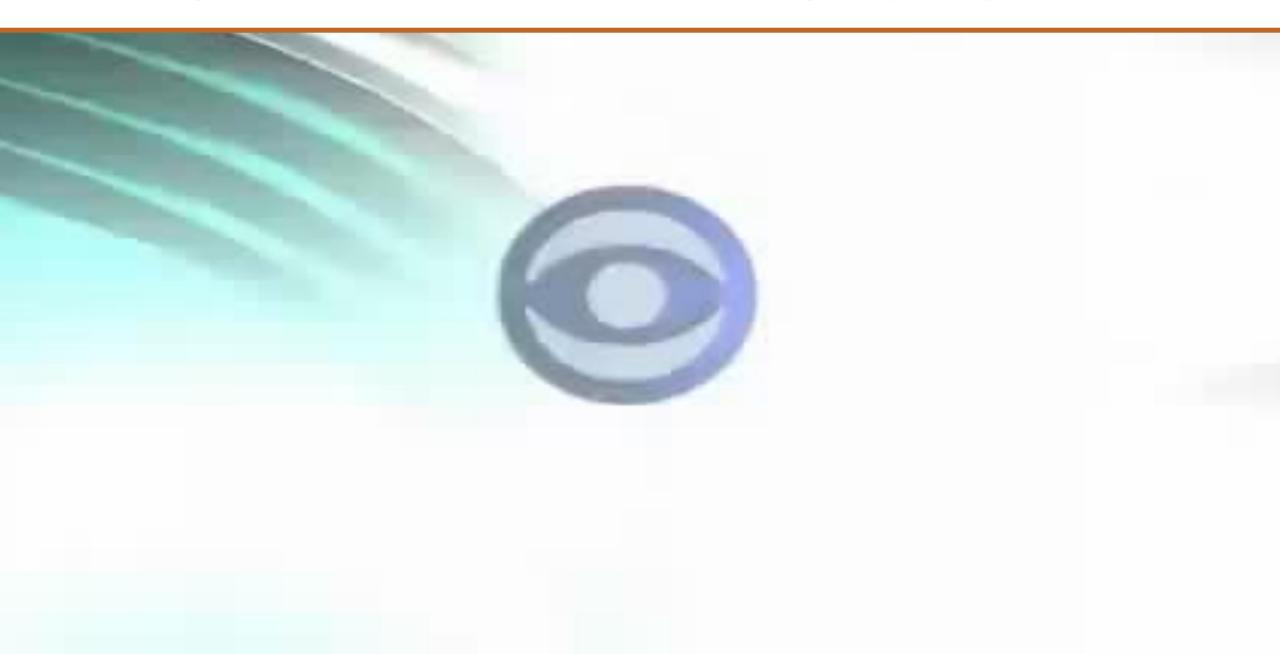


FORMATOS PERIODÍSTICOS

La prensa debe ser enfrentada como un cuarto poder. No debemos subestimar jamás su capacidad de difusión masiva. Siempre debemos crear mensajes en formato de noticias para que podamos seducir a este gigante hambriento de NOTICIAS.



Mujica sobre Cristina Fernández: Esta vieja es peor que el tuerto



Un micrófono abierto pilla a la directora de la Agencia Tributaria



Le dieron huevo a Álvaro Uribe Presidente de Colombia



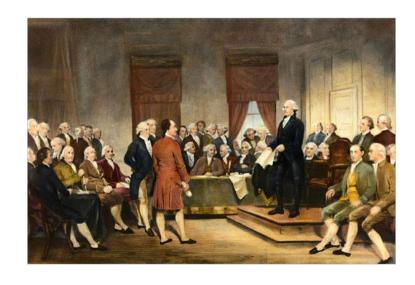
REVOLUCIÓN FRANCESA

BURGUESES, INSPIRADOS POR ROUSSEAU, BUSCABAN DERROCAR A LA REALEZA.



REVOLUCIÓN FRANCESA

Burgueses



Ayuda de >

Obreros, campesinos y agricultores





iABAJO LA REALEZA!

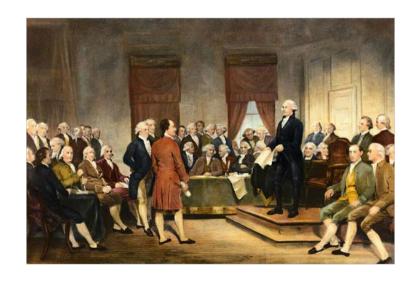
LIBERTAD IGUALDAD FRATERNIDAD





REVOLUCIÓN FRANCESA

Burgueses



Control a

Obreros, campesinos y agricultores





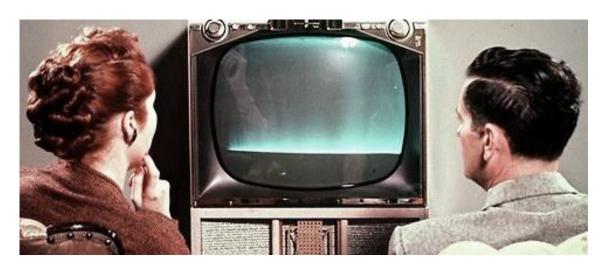
PROCESO DEL PERIODISMO TRADICIONAL

FORMATO DE ENTRETENIMIENTO:

- Historias
- Novelas
- Series
- Concursos
- Utilitarios

NUEVO OBJETIVO:

Adormecer, Entretener (TV y Radio)

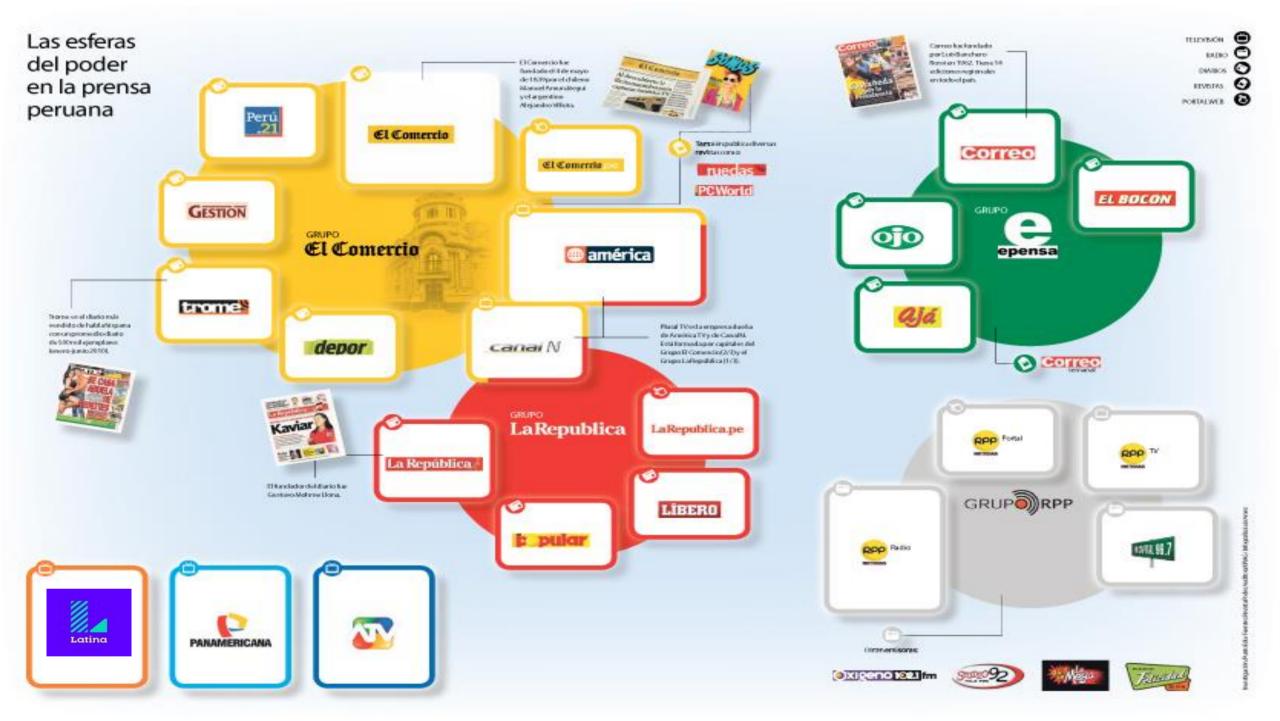




MEDIOS DE COMUNICACIÓN

- Dueños con intereses privados.
- Un mismo hecho noticioso puede tener titulares completamente distintos.
- Toda investigación va a tener un interés si es que se saca por los medios.

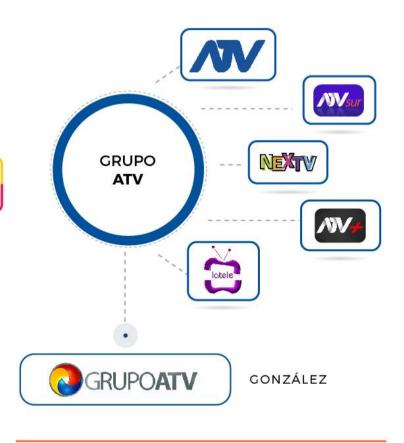








MIRÓ OUESADA













BELAÚNDE LOSSIO



CÉSAR LEVANO

Expreso



ZAVALA DELGADO PARKER





RANKING DE LECTORÍA

DIARIO	LECTORIA	ALCANCE
TROME	2,459,025	33.0%
OIO	702,293	9.4%
DEPOR	377,893	5.1%
PERÚ 21	276,071	3.7%
EL COMERCIO	228,344	3.1%
CORREO	175,580	2.4%
EL BOCÓN	147,833	2.0%
EL POPULAR	145,942	2.0%
PUBLIMETRO	136,829	1.8%
LÍBERO	107,350	1.4%
LA REPÚBLICA	103,906	1.4%
GESTIÓN	65,261	0.9%
AJÁ	SD	SD
DIARIO 16	SD	SD
LA PRIMERA	SD	SD

Ámbito: Lima Metropolitana

Considera al último periodo Marzo2013-Febrero2014

RANKING DE LECTORÍA POR GRUPOS

Grupo	Lectores	Cobertura promedio
Grupo El Comercio	590,571	41.6%
DEPOR	377,893	5.1%
EL COMERCIO	228,344	3.1%
GESTIÓN	65,261	0.9%
PERÚ 21	276,071	3.7%
PUBLIMETRO	136,829	1.8%
TROME	2,459,025	33.0%
Grupo Epensa	341,902	13.2%
OIO	702,293	9.4%
CORREO	175,580	2.4%
EL BOCÓN	147,833	2.0%
Grupo La República	119,066	4.7%
LA REPÚBLICA	103,906	1.4%
EL POPULAR	145,942	2.0%
LÍBERO	107,350	1.4%
Otros diarios	366,216	4.9%

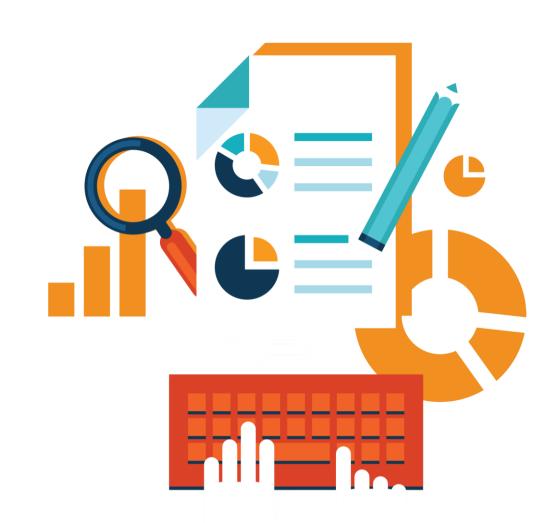
Considera al último periodo Marzo2013-Febrero2014

Cobertura promedio: Porcentaje de lectores que leen el medio sin considerar repetición

PERIODISMO DIGITAL

LAS BASES DEL NUEVO PERIODISMO

¿NO HAY UNA SOLA FORMA DE HACER PERIODISMO?

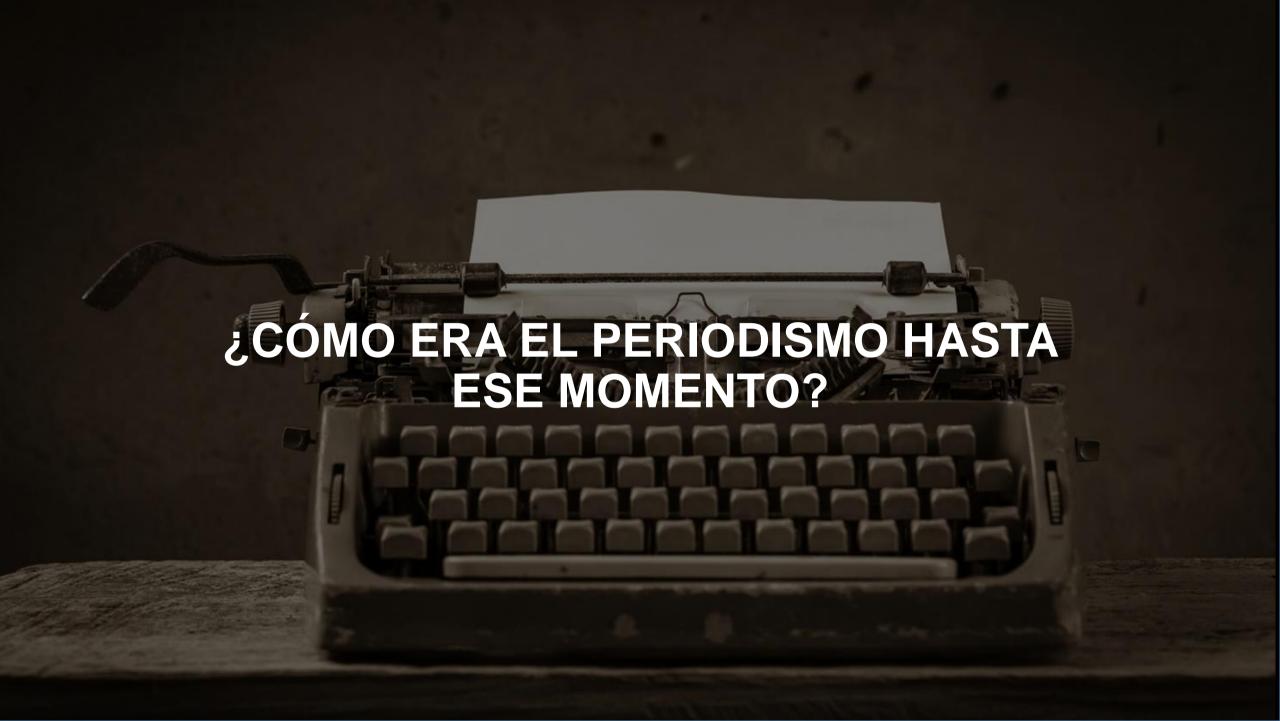








EL PERIODISMO DIGITAL COMIENZA A GANAR TERRENO CON LA ETAPA **CONOCIDA COMO WEB 2.0.** INTERNET DEJA DE SER UN REPOSITORIO DE INFORMACIÓN Y DA NUEVAS **HERRAMIENTAS AL USUARIO** PARA QUE SEA UN **GENERADOR DE CONTENIDOS, NACEN LOS BLOGS Y LOS FOROS.**

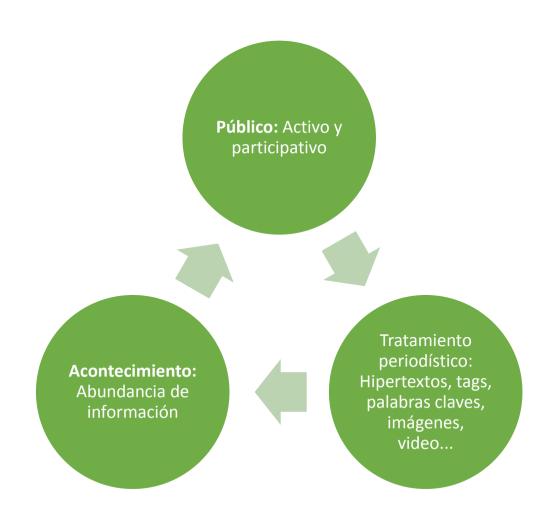


PROCESO DEL PERIODISMO TRADICIONAL

Acontecimiento periodístico Público

PROCESO DEL PERIODISMO DIGITAL

Nótese que el proceso deja de ser lineal, para convertirse en un ida y vuelta.





WORLD NEWS



BUSINESS

Business, business activity — the economic activity directed on systematic re-ceiving profit on production and/or sale of goods, rendering sensions. For this purpose the property, interesting diseases, sends both the business. and in-spired than outside is used. There are no purpositives that the good making use pay of that the made set be sold with profit. The risk of bases of all or part of



Business or trade — the activity directed on receiving profit; the any kind of activity which is bringing in the income or other personal benefits. In word Russians beauties and business are used as synonyms, but sometimes from different

value.

Efficiency of business activity can be estimated not only the sizes of profit, but also change of cost of the emergina. Sometimes allocate social business in separate category. The concept toorducting activity by the individual emerginator of the legislation dion't appear.

SPORT



A Companied of the physical or me order and a possible of the physical or mental aboves, and also preparation for the activity and the interpretability of the law.

Business — he most amounted the physical possible physical possible physical possible physical phys

TECHNOLOGY

For the last month the price for barrier line.

Earlier the institute of air reported that reserves of air grow the shird week in a row. Thus analysts predict decline in demand.

The day before the government doctared that new measures of priming of economy won't help to overcome world crisis.

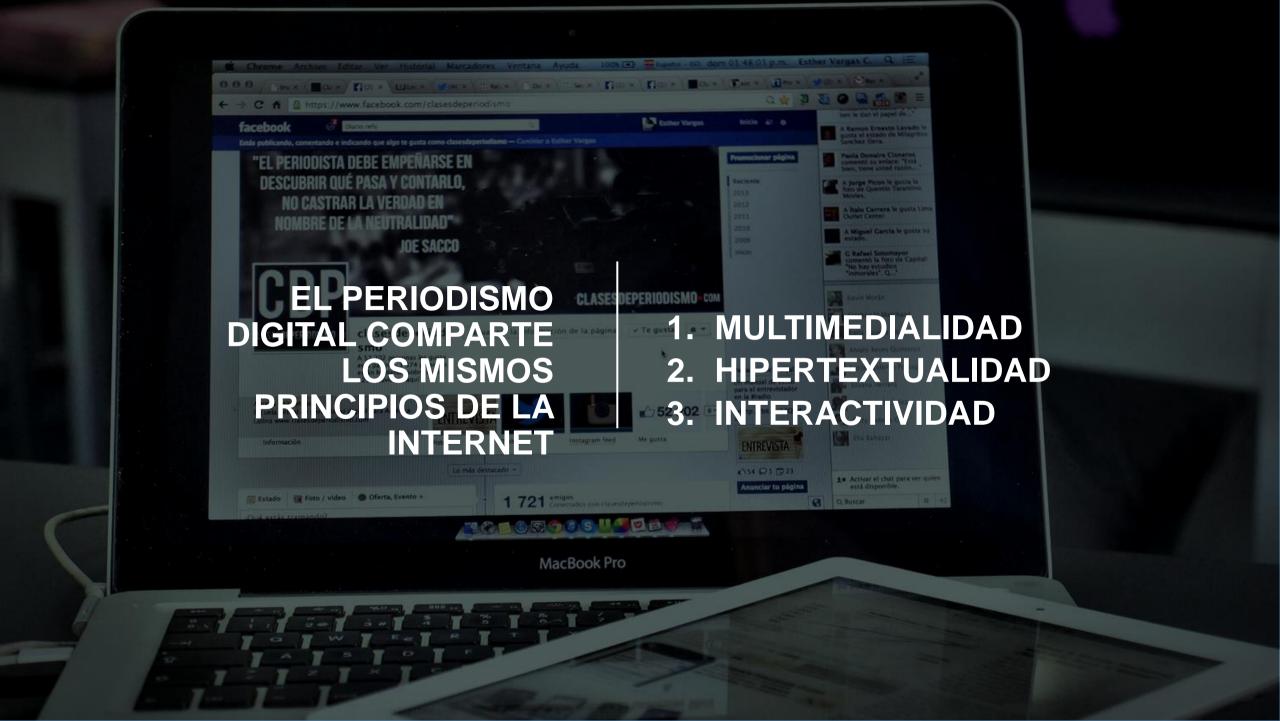
Complex of the industries which are engaged in production, transportation to the consumer and



Transport by rat, in of courts tankers and on oil popelines than on the piceline, pump stations and storages. (It is production on sea (alset) fields grows. Exploration is conducted almany on rays, during removal from the coast on the The legislation is conducted almany on rays, during removal from the coast on the The legislation is concurrented one, part of explored reserves of oil. The branch is more concurred on the world. The largest oil to opportunity of the coast of the world market of the world. The station is not one world market of energy-resources annually arrives one ballon to of orusing the conduction.

production growth. According to the ministry of oil, the country in day extracts one million barriers of oil that is the highest rate over the





MULTIMEDIALIDAD

El medio puede integrar en una misma plataforma diferentes formatos, como texto, audio, video, gráficos, fotografías animaciones, etc.



EJEMPLO: elcomercio.pe

El medio puede integrar en una misma plataforma diferentes formatos, como texto, audio, video, gráficos, fotografías animaciones, etc.



"Parece que no han sabido operar o reparar la rotura de la estructura y se cayó la pared encima de nuestra casa", dijo el propietario Ronald Lacunza a El Comercio. Ellos tendrán que pasar la noche en un hotel mientras se evalúa la situación de su vivienda.

Por otro lado, la municipalidad de Miraflores paralizó la obra que se realizaba por no cumplir con las normas de seguridad, higiene y orden público.



Nótese cómo en una misma noticia se encuentra texto, imagen y video

HIPERTEXTUALIDAD

La posibilidad de acceder a la información de manera multidireccional y no lineal. Permite la navegación en el contenido a través de enlaces relacionados.



HIPERTEXTUALIDAD

Un avión de pasajeros de la aerolínea mexicana Aeroméxico con 101 personas abordo se accidentó este martes poco después de despegar del Aeropuerto Internacional Guadalupe Victoria, de la ciudad de Durango.

El gobierno local aseguró que **no hay fallecidos** y la Secretaría de Salud informó que 18 lesionados fueron trasladados a los hospitales.

Las primeras imágenes del accidente de avión en Durango

El avión accidentado, un Embraer E190, volaba con destino a la Ciudad de México, con 97 pasajeros y cuatro tripulantes.

Medios locales indicaron que el accidente ocurrió cerca de las 15:00 horas local (21:00 GMT) de este martes, poco después del despegue de la aeronave del vuelo AM 2431

Quizás también te interese

Los intrépidos vuelos de 32 horas para burlar a los japoneses durante la Segunda Guerra Mundial

Un fuerte terremoto de magnitud 7,2 sacude el centro y sur de México

Los ambiciosos planes de China para construir aviones de transporte hipersónicos

Por qué 2017 es el año más violento de la historia reciente de México

Los enlaces permiten darle mayor profundidad a la información o revisar contenido relacionado, generando una lectura no lineal.

INTERACTIVIDAD

El usuario puede interactuar con el medio, los autores y el texto, generando una comunicación de doble vía. Por ejemplo: comentarios, compartidos, etc.



EJEMPLO: elcomercio.pe

La sección de comentarios permite que el usuario se haga partícipe de la información y dinamiza la comunicación.



Esteban Canto

Hace 3 horas 6 2 9 1 9

}como siempre, la constructora "reparará" la casa con lo mínimo, y sin parecerse a lo que había, sin lugar a reclamo. Ya es tiempo que NO se autorice estas demoliciones y excavaciones junto a casas. Las construcciones nuevas deben tener area de retiro en sus cuatro lados. Basta de tugurios.





JUDICIALES

Jordano que acuchilló a policía será internado en penal Castro Castro

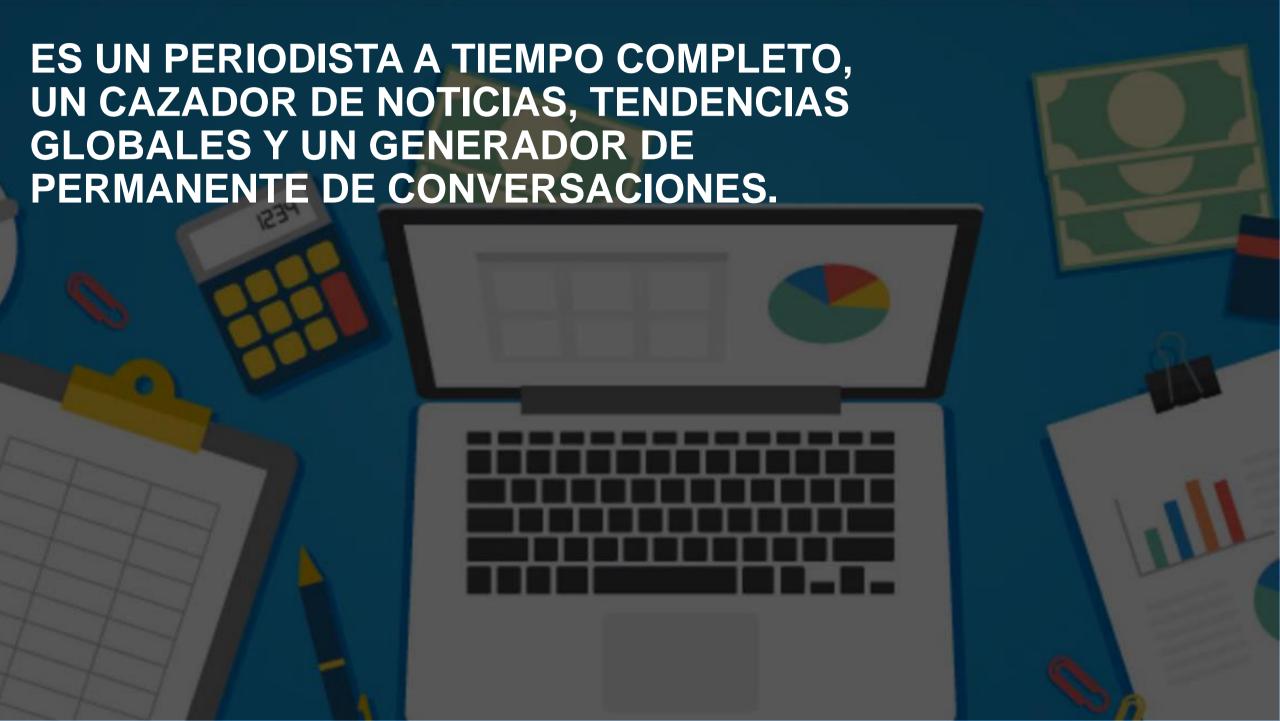


ORRAS

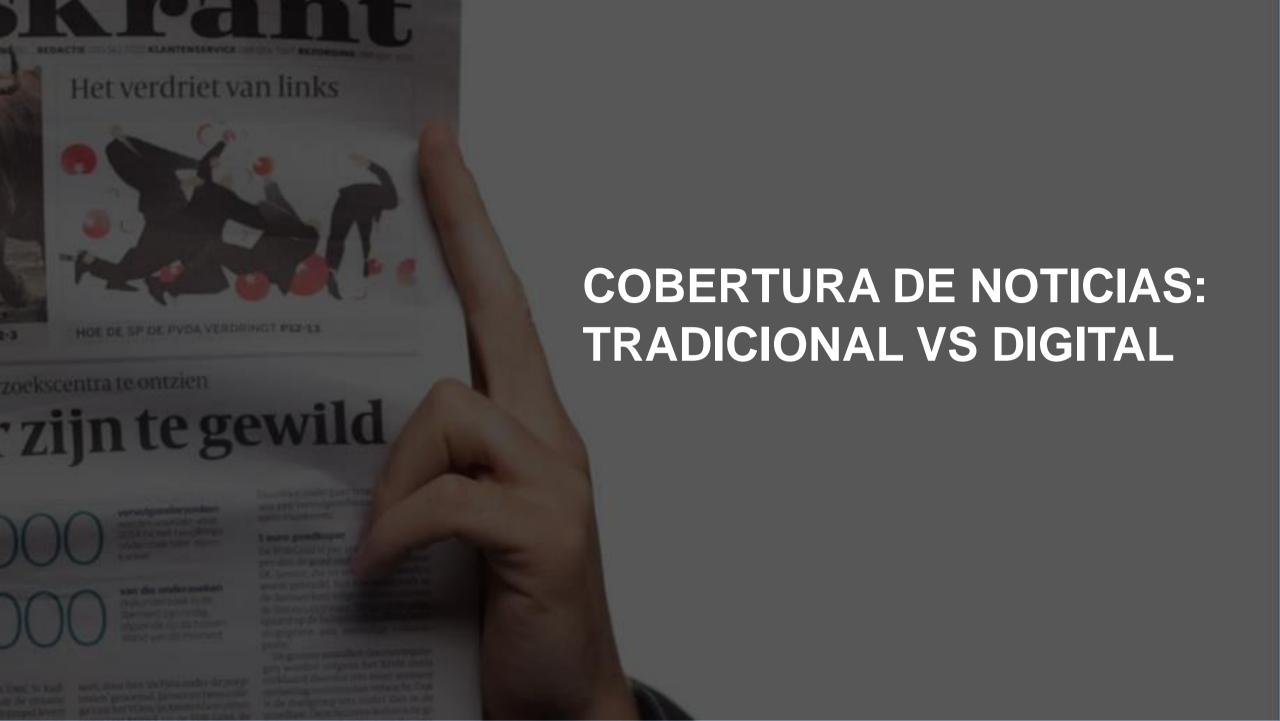
Miraflores: casa se derrumbó y dejó dos personas atrapadas











PERIODISTA DIGITAL

- Anuncia cobertura en Twitter.
- Periodista cubre la información.
- · Manda un adelanto a su redacción.
- Toma fotos y videos Se publica la primera nota.
- Observa, busca y recopila nuevos datos.
- Se comunica nuevamente con la redacción.
- Llega a la redacción con información nueva.
- Coloca la información en Faceook y Twitter.

PERIODISTA TRADICIONAL

- Sale a cubrir la noticia.
- Toma apuntes mientras su compañero toma fotos o hace videos.
- Lo llaman de la versión digital de su medio para que mande un adelanto y no lo tiene listo.
- Redactores web sacan la información sobre el hecho.
- Periodista llega a redacción y genera una nota con la misma información para edición impresa del día siguiente.

UN CAMBIO DE PARADIGMA

En el periodismo tradicional había un acceso limitado a la información. El periodismo digital asume su papel en medio del exceso de información, por ello debe canalizar esa información, curarla y entregar valor agregado al usuario que ya vive bombardeado por múltiples fuentes de contenido.



EL USUARIO TAMBIÉN CAMBIÓ

La comunicación digital es egocéntrica.

"Consumo lo que YO quiero, a la hora que YO quiero, donde YO quiero y en el formato que YO quiero".





GENERADOR CONSTANTE DE CONTENIDOS

El medio de comunicación y el periodista deja la lógica de generar noticias cada 24 horas para convertirse en un proveedor de información 24 horas por día, 7 días a la semana.





¿Cómo me convierto en Periodista Digital?

TIPOS DE CONFLICTOS SOCIALES

Como mínimo, deberías tener perfiles en estas redes sociales:

- Facebook (un fanpage, no un perfil)
- Una cuenta de Twitter
- Una cuenta de Youtube



DOMINA LAS HERRAMIENTAS

Aprende la terminología, características y funcionalidades de cada red social.





¿CÓMO COMPARTIR O PUBLICAR UNA NOTICIA PARA EL MUNDO DIGITAL?

UTILIZA HASHTAGS

El uso de hashtags permite dos cosas:

- · Unificar la información.
- Sumarte o iniciar una tendencia.
- Permite al usuario identificar la temática de la noticia que estás compartiendo.



ENTRA EN "MODO USUARIO"

No basta con compartir la información, es probable que muchas otras personas ya lo estén hacienda.

Debes hacerte estas preguntas:

- ¿Qué buscarán los usuarios a partir de este contenido?
- ¿Qué valor agregado le puedo dar?
- ¿Cómo genero una conversación sobre este tema?

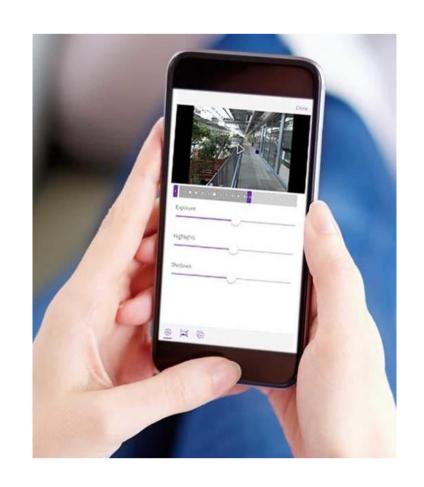
Twitter y Google Trends pueden ser de gran ayuda para saber qué están buscando las personas sobre determinados temas.



PIENSA EN MULTIMEDIA

El video es el formato más consumido en la actualidad. Esto tiene que ver con el acceso a mejores planes de datos y equipos más potentes.

Tu texto debe estar enriquecido con material audiovisual y gráfico. Así brindas una mayor experiencia al usuario.



OPTIMIZA EL TEXTO

Economiza palabras: las personas tienen poco tiempo para leer en Internet.

SEO: Tu titular y tu texto debe tener las palabras que estarían buscando los usuarios en redes sociales y motores de búsqueda como Google.



EJEMPLO DE REDACCIÓN SEO

Palabra clave: Audios IDL

Titular: Lo que no te contaron sobre los audios de IDL

Bajada: ATIK Press te cuenta los pormenores sobre cómo se obtuvieron los ahora famosos audios de IDL

GENERA NAVEGACIÓN INTERNA

Tu texto debe estar enlazado con otros artículos que enriquezcan el contenido.

Asimismo, debes procurar que los artículos o noticias relacionadas sean de calidad y relevantes para el usuario.



EJEMPLO DE TEXTO OPTIMIZADO

Juan Matute, secretario general de la Federación Peruana de Fútbol (FPF), sorprendió al hablar sobre la renovación de <u>Ricardo</u>

<u>Gareca</u> como técnico de la <u>selección</u>, dando a entender que todo está bien encaminado y próximo a cristalizarse.

NOTAS RELACIONADAS



Selección peruana: Juan Carlos Oblitas dará conferencia en medio de delicado momento de...

Lo que dijo Matute, de manera literal, fue: "Estamos a diez minutos de cerrar con Gareca".

CUIDA LA FORMA DE COMPARTIR EN REDES

Elige una imagen o video de alto impacto al compartir tu noticia.

Busca la generación de conversación mediante una pregunta o un CTA (Call To Action o Llamado a la Acción)



EJEMPLO DE NOTICIA COMPARTIDA EN REDES SOCIALES



La ONPE indicó que el cargo de miembro de mesa es irrenunciable. Las Elecciones 2018 se realizarán el próximo 7 de octubre.



ONPE: ¿Cuánto es la multa que pagarán los miembros de mesa que no cumplan con su deber?

La ONPE indicó que el cargo de miembro de mesa es irrenunciable. Las Elecciones 2018 se realizarán el próximo 7 de octubre.

LAREPUBLICA.PE

HERRAMIENTAS QUE DEBES CONOCER

FACEBOOK LIVE

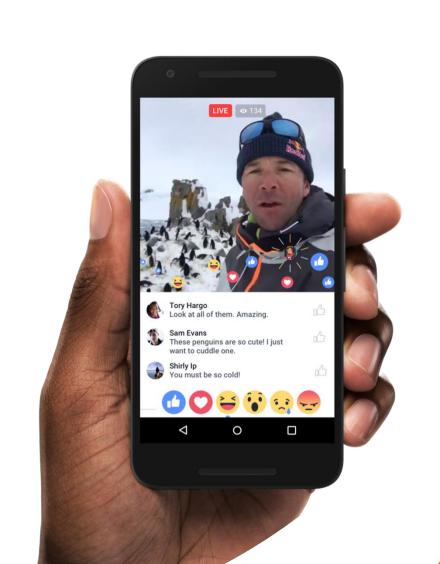
Es la herramienta para transmisiones en vivo en Fanpages y perfiles personales de Facebook.

Tiene la ventaja de avisar a tus contactos o seguidores que estás transmitiendo en vivo.

¿Cuándo utilizarla?

Antes de activar un streaming (transmission en vivo) debes analizar si:

- Es noticioso
- Es relevante
- Estás en una posición de privilegio



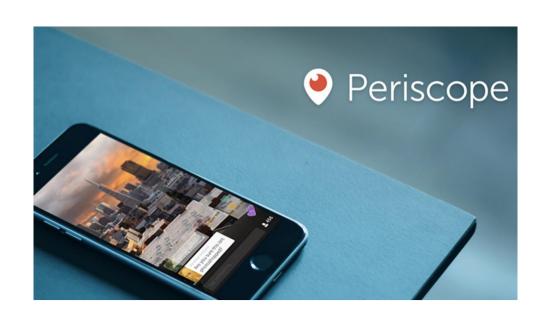
PERISCOPE

Es la herramienta de streaming de Twitter.

¿Cuándo utilizarla?

Antes de activar un streaming (transmission en vivo) debes analizar si:

- Es noticioso
- Es relevante
- Estás en una posición de privilegio



GOOGLE TRENDS

Es una herramienta de Google que te permite conocer las búsquedas en tiempo real que están realizando los usuarios.

Puedes filtrar los resultados por país, por ciudad, por término y/o categoría.



GOOGLE ANALYTICS

Permite monitorear las visitas en tu página o blog.

Con la información recopilada, puedes determinar qué contenido es más interesante para tus usuarios y cómo te están encontrando a fin de hacerlo más accessible o visible en tu medio.



HOOTSUITE Y BUFFER

Son dos herramientas que permiten programar las publicaciones en redes sociales. Esto es útil para tu posicionamiento, permitiéndote programar contenido relevante que te posicione en determinado tema.

Buffer tiene una version gratuita.



SER RELEVANTE

QUÉ DEBES HACER

- · Comparte contenido de calidad.
- Identifica y participa de conversaciones relevantes.
- Plantea preguntas.
- Comparte tu opinion a través de tus espacios digitales.
 Procura que esta tenga un enfoque único y que brinde una propuesta de valor.
- Etiquete a líderes de opinion siempre y cuando tengan relación con el contenido compartido.



BUENAS PRÁCTICAS

PRÁCTICAS RECOMENDADAS

- Si volteas una nota o mencionas información publicada en otros medios, cita la Fuente enlazando al medio original.
- Procura utilizar imágenes libres de derechos, si utilizas imágenes de otros medios, indica su autoría.
- No te fíes de publicaciones de terceros, incluso si se trata de medios importantes. Internet es un campo gigante de noticias sin confirmar. Puedes tirar abajo tu reputación por replicar contenido no verificado.
- Si mencionas a una personalidad o marca importante, etiqueta su cuenta en Twitter o Facebook. Eso generará mayor atención.



EQUÍPATE

¿QUÉ DEBERÍAS TENER A LA MANO?

- Un smartphone con una cámara capaz de grabar a 720p (HD) como mínimo y capturer buenas fotografías.
- Batería portátil de 8000 mAh para no quedarte sin energía en medio de una noticia.
- Plan de internet con redes ilimitadas.
- Redes sociales y acceso a blog instalados en tu equipo.

"La noticia no espera, debes tener todo listo para publicar"



LA IMPORTANCIA DEL VOCERO

CUANDO HABLA CON LOS MEDIOS No lo hace con sus colegas...

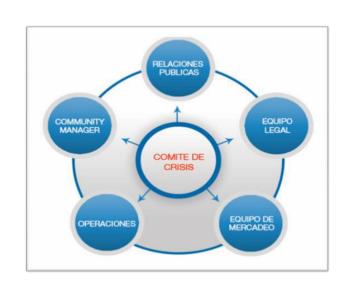
- Lo hace con el ama de casa....
- Con el chofer del ómnibus...
- Con el mozo del restaurante...
- Con la profesora de escuela...
- Con los escolares...
- Con los empresarios ...



- Nunca toque más de dos temas ni hable off the record.
- Enfatice puntos positivos y simplifique mensajes. Sin ideas complejas.
- Precise información incorrecta si afecta su mensaje central.
- No tenga miedo a no responder preguntas.
- Use datos, ejemplos o historias como respaldo.
- Enfoque el tema desde la perspectiva de la audiencia.
- Cuidado con las frases coloquiales.
- No discuta ni interrumpa al entrevistador.

Todo manejo de crisis se puede anticipar. Si los procesos de gestión pública son claros y funcionan, estos no deberían presentar fallas en su relacionamiento con el ciudadano, salvo que se nos esté escapando un problema que no hayamos visto venir en el horizonte.



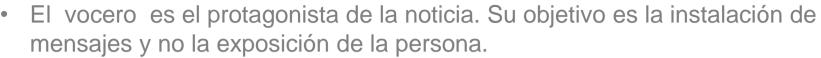


El vocero es el protagonista de la noticia. Su objetivo es la instalación de mensajes y no la exposición de la persona.

Debe proyectar una imagen positiva de su representada, a través de mensajes sólidos, verificables, con contenido equilibrado, racional y emocionalmente.

Ser el protagonista NO es estar en todas, sino saber dónde y cuándo estar.





 Debe proyectar una imagen positiva de su representada, a través de mensajes sólidos, verificables, con contenido equilibrado, racional y emocionalmente.

Ser el protagonista NO es estar en todas, sino saber dónde y cuándo estar.

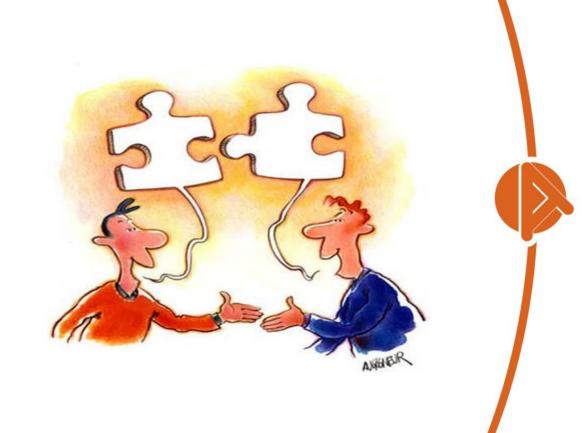


LA IMPORTANCIA DEL VOCERO

EL LENGUAJE NO VERBAL

- Sabías que el 90% de la opinión sobre una persona se forma en los primeros 90 segundos de contacto?
- Provocando aceptación o rechazo, respeto o desvalorización, confianza o desconfianza.

La primera impresión cuenta



PARA UNA COMUNICACIÓN EFECTIVA...

Intervienen tres factores:

- Contenido del mensaje
- Lenguaje corporal
- Tono de voz

Fuente: Dr. Albert Mehrabian



PARA UNA COMUNICACIÓN EFECTIVA...



LA COMUNICACIÓN

Una inseguridad en el contenido influye rápidamente en:

- El lenguaje corporal
- Tono de voz
- Falta de aire
- Quiebre en la voz
- Sonrojos
- Temblor
- Incomodidad corporal



Se genera interferencias en la comunicación

EL LENGUAJE CORPORAL

La postura

Las piernas

Hombros, brazos y manos

Cabeza y gestos de la cara

La mirada

La apariencia física









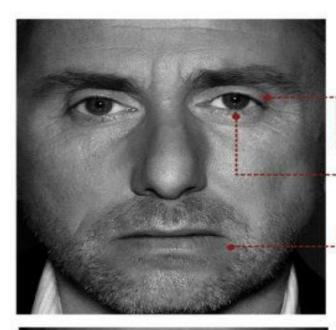






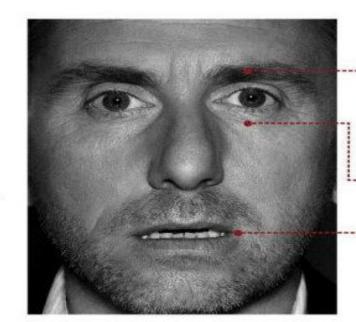
EL LENGUAJE CORPORAL

- Las **miradas** nos revelan si lo que decimos es cierto o no, si estamos inventando algo o estamos tratando de recordarlo, si estamos reflexionando, prestando atención o no.
- La boca nos dice si estamos relajados o nerviosos, o si hay algo que no nos gusta o desaprobamos.
- Los movimientos de **cabeza** pueden significar acuerdo, desacuerdo, atención, superioridad, sumisión y orgullo entre otros.
- La posición de nuestros **brazos** pueden significar, defensa y protección, inseguridad, nervios, confianza y autoridad.



Tristeza

- Párpado superior bajo
 - Pérdida de enfoque ocular
 - 3 Ambas esquinas de los labios ligeramente inclinadas hacia abajo.



Sorpresa

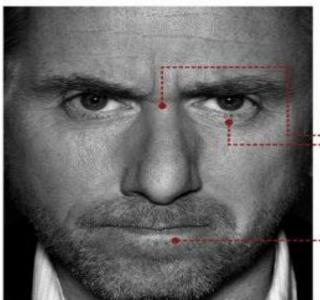
Sólo dura un segundo

- Cejas elevadas
- ---- Ojos abiertos
 - 3 Boca abierta



Miedo

- Cejas bajas y juntas
- ---- 2 Párpado superior elevado
 - 3 Párpado inferior tenso
 - Labios ligeramente estirados



Ira

- 1 Cejas bajas y juntas
- -2 Ojos brillantes
- 3 Labios apretados

¿QUÉ COMUNICAN LOS GESTOS?

- Taparse o tocarse la boca: puede significar un intento de ocultar algo. Si se realiza mientras se escucha puede ser la señal de que esa persona cree que se le está ocultando algo.
- Frotarse un ojo: es un intento de bloquear lo que se ve para no tener que mirar a la cara a la persona a la que se miente
- Tocarse la oreja: es la representación inconsciente del deseo de bloquear las palabras que se oyen. Si tu interlocutor lo realiza mientras hablas puede significar que desea que dejes de hablar.
- Llevarse un dedo o algo a la boca: significa inseguridad o necesidad de tranquilizarse, en una expresión inconsciente de volver a la seguridad de la madre.

POSICIONES DE LA CABEZA

- Levantar la cabeza y proyectar la barbilla hacia adelante: un signo que pretende comunicar expresamente agresividad y poder.
- Asentir con la cabeza: se trata de un gesto de sumisión contagioso que puede transmitir sensaciones positivas. Comunica interés y acuerdo, pero si se hace varias veces muy rápido puede comunicar que ya se ha escuchado bastante.
- Ladear la cabeza: es una señal de sumisión al dejar expuesta la garganta. Si lo realizas al escuchar mientras asientes, lograrás aumentar la confianza de tu interlocutor hacia ti.



LA MIRADA Y LA SONRISA

- Levantar las cejas: es un saludo social que implica ausencia de miedo y agrado. Hazlo frente personas a las que quieras gustar.
- **Pestañear repetitivamente:** es otra forma de intentar bloquear la visión de la persona que tienes enfrente, ya sea por aburrimiento o desconfianza.
- Mirar hacia los lados: otra manera de expresar aburrimiento, porque de forma inconsciente estás buscando vías de escape.
- La sonrisa natural es la que produce arrugas junto a los ojos, eleva las mejillas y desciende levemente las cejas.
- En una sonrisa falsa el lado izquierdo de la boca suele elevarse más debido a que la parte del cerebro más especializada en las emociones está en el hemisferio derecho, el cual controla principalmente la parte izquierda del cuerpo.







LA POSTURA

- Cruzar los brazos: muestra desacuerdo y rechazo. Evita hacerlo a no ser que precisamente quieras enviar este mensaje a los demás. Las mujeres suelen hacerlo en presencia de hombres que les parecen demasiado agresivos.
- Cruzar un solo brazo por delante para sujetar el otro brazo: denota falta de confianza en uno mismo al necesitar sentirse abrazado.
- Unir las manos por delante: en los hombres proporciona sensación de seguridad en situaciones en que se experimenta vulnerabilidad.
- Unir las manos por detrás de la espalda: demuestra confianza y ausencia de miedo al dejar expuestos puntos débiles como el estómago, garganta y entrepierna. Puede ser útil adoptar esta postura en situaciones de inseguridad para intentar ganar confianza.



LA POSTURA







VESTIMENTA y MAQUILLAJE

- Tu vestimenta comunica.
- Las reacciones de las personas a tu imagen pueden decirte lo que necesitas saber para entender si tu imagen está trabajando para ti o contra ti.
- Mírate en forma objetiva con un típico atuendo que uses. ¿Lo que ves encaja dentro de tus metas personales y corporativas?



COLORES

- Los **tonos azulados**, oscuros o amarronados siempre, o al menos en la gran mayoría de los casos, sirven para todo.
- El **azul** es el color característico de los eventos diplomáticos y políticos, ya que es un color que transmite poder.
- El **rojo** es un tono que causa impacto, es agresivo, por lo que no es recomendable para una entrevista laboral.
- El **verde** transmite esperanza y sosiego. Es un color refrescante y relajante. Si lo combinamos con el negro, se consigue un aspecto muy elegante.
- El **amarillo** inspira una amplitud de emociones, alegría, esperanza, decadencia y celos. Si se va a usar en situaciones laborales, es conveniente hacerlo en pequeñas dosis.



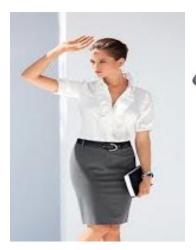
TRAJES - VESTIMENTA CASUAL ELEGANTE



TRAJES - VESTIMENTAL CASUAL ELEGANTE









VESTIMENTA QUE NO SE SUGIERE UTILIZAR





















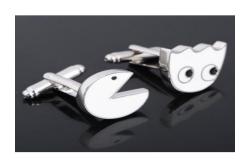
ACCESORIOS QUE NO SE SUGIEREN UTILIZAR













CABELLO y MAQUILLAJE













ESTRATEGIA DIGITAL LA LEY COCA COLA



Plan Estratégico de Comunicación Esquema de Presentación

- Análisis del contexto: Evaluación y Análisis de la coyuntura a nivel de los principales stakeholders.
- Objetivos de Gestión (Organización)
- Objetivos de Comunicación
- Mapeo de Públicos y priorización de los mismos (prioritarios y secundarios) a los que idealmente habría que dirigirse para alcanzar las metas planteadas.
- Mensajes básicos e ideas que habría que transmitir a cada público objetivo.
- Líneas de Acción para alcanzar los objetivos (plano estratégico).
- Acciones concretas que habría que realizar a corto, medio y largo plazo (plano táctico).
 Se sugiere trabajar con la metodología del DIRCOM (Acciones distinguidas al nivel de la comunicación mercadológica, institucional y organizacional).
- Plazos estimados (Cronograma, Presupuestos e Indicadores).

PARQUES DE LIMA

PARQUES DE LIMA (2011-2014)











TIENDECITA ANDINA (2013)







VIVIENDA SOCIAL

PROGRAMAS DE VIVIENDA SOCIAL Y MEJORAMIENTO DE BARRIOS (2002-2005)











Estructura según NSE	A	В	C	D	Е
Crédito Hipotecario Comercial	Α	В			
Mi Vivienda		В	C		
Techo Propio			C	D	
Banmat			C	D	
Techo Propio Deuda Cero 📸				D	<u>E</u>
Mi Barrio				D	E
La calle de Mi Barrio				D	E





SODEXO PERÚ



Países en los que se encuentra Sodexo

ASIA

Sodexo en el mundo está en:

5 continentes

OCEANÍA

80 países

Cuenta con: 380,000 empleados

1 de cada

por Sodexo

135 personas

El cebiche

es el plato peruano

preferido por los

extranieros

en el mundo es atendida

50 millones de personas satisfechas

ÁFRICA

FUROPA

Sodexo en el Perú

2,800 empleados en todas las regiones.

40,000 personas atendidas diariamente.

100,000 raciones de comidas servidas diariamente.

Más de 70 clientes corporativos en 120 establecimientos.

Sodexo mejora su calidad de vida

En Sodexo creemos firmemente que la calidad de vida diaria contribuye al progreso de los individuos y al desempeño de las organizaciones.





Michell Sode Yo

> Artífices de la internacionalización

> > Sodexo ofrece soluciones de servicios

en las instalaciones de sus clientes,

Convenio histórico para la aastronomía peruana

Sodexo y APEGA se ponen de acuerdo para:

- Promover la gastronomía regional, identificando festivales gastronómicos al interior del país que puedan vincularse a circuitos turísticos con potencial de exportación.
- Promover nuestra gastronomía a nivel mundial, de tal manera que los 50 millones de comensales de Sodexo en el mundo encuentren platos peruanos en sus menús, que consoliden el posicionamiento de la gastronomía peruana a nivel mundial.



Mantención de centros de datos en campamentos mineros

Nuestra misión es ser socio estratégico de negocios y organizaciones, para crear y entregar soluciones de servicios para la calidad de vida que mejoren el desarrollo de nuestros clientes.











PERÚ: PASIÓN POR LA COMIDA (2009)



Primeros platos de comida Peruana, seleccionados por Sodexo y Apega para servirse en 80 países del mundo

y la cebolla, y que alguno de estos insumos no se pueden adquirir en

diversos países del mundo, hemos seleccionado proveedores como

Frontera Sur, Gourmet Export y Golden, que cuentan con bases como:

BASE CRIOLLA

BASE NORTEÑA

Se inicia la internacionalización de la Gastronomía Peruana.

sodex*o

Sodexo, empresa líder mundial en servicios de calidad de vida diaria, está presente en el mundo en 80 países y cuenta con 380 mil empleados y 50 millones de personas atendidas diariamente.

Sodexo inícia la descentralización de la promoción de la gastronomía Peruana, reforzando la identidad regional y nacional, fortaleciendo la gastronomía Peruana como destino turistico en los calendarios de eventos del mundo.



Apega, la Sociedad Peruana de Gastronomía, ha logrado reunir a los principales actores de la gastronomía peruana y cocinar un menú de actividades que impulse la internacionalización de nuestra comida, poniendo en valor las cocinas regionales y revalorando el papel del productor en la cadena gastronómica.



Sodexo está presente en 80 países del mundo:



380 mil



50 millones de personas



100,000 menus

Manuales v videos



Metodología de difusión de las recetas

- Se grabó a manera de capacitación 23 recetas en formato HD.
- El material grabado se presenta en dos versiones:

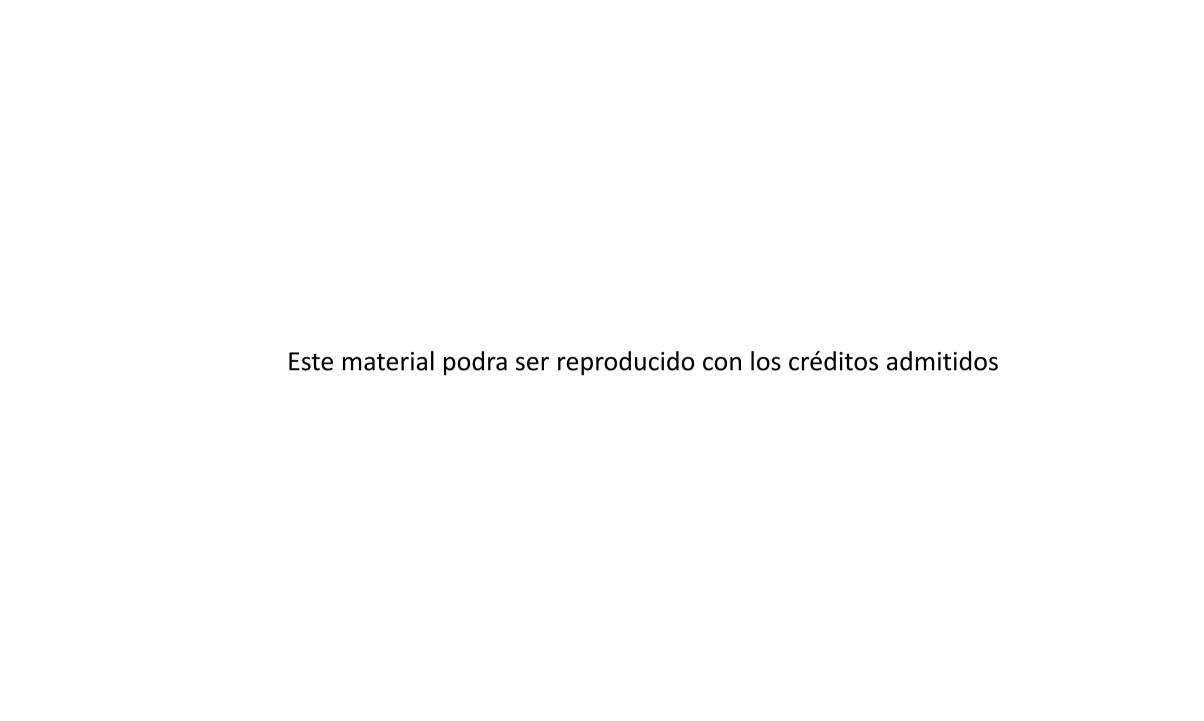
DVD: El cual es enviado a los chefs ejecutivos de cada uno de los países mencionados, junto a una pequeña introducción de la gastronomía Peruana.

Hermes: Cada video es colgado mediante un link en nuestra plataforma web llamada Hermes, la misma que contiene todas las ofertas desarrolladas a nivel mundial por el grupo Sodexo. Dichas recetas sirven como herramienta de capacitación a los chefs de cada país.

EL DOLOR AJENO TAMBIÉN DUELE







Este material podra ser reproducido con los créditos admitidos

